

тренінг «Стратегічне планування для дистрибуційної компанії»



Донецьк, Україна

1. Етапи розвитку дистрибуції

- признаки успешных дистрибуционных компаний.
- етапи розвитку торгового відділу
- 1 етап - м'яке управління ресурсами на вході. Особливості, проблеми, рекомендації
- 2 етап – жорстке управління ресурсами на вході. Управління метою.
- 3 етап – управління процесом. Воспитання Торгового Представителя.
- 4 етап – розвиток процесу і розвиток ресурсів на вході. Совершенствование системи продаж

2. Вибір напрямку розвитку компанії

- SWOT – аналіз, контрольна карта аналізу сильних і слабких сторін компанії
- стратегічне і оперативне планування
- бачення – філософія бізнесу
- місія як комплексна мета компанії в плановому періоді.
- цілі компанії. Значення, види, простір визначення цілей, критерії якості поставлених цілей.
- формування стратегії розвитку компанії. Общі, конкурентні, функціональні стратегії. Стратегічний план фірми. Розробка конкретної програми (організаційна, маркетингова, кадрова і др.) під потреби компанії.

Price: **3 600 грн.**

Тип оголошення:
Послуги, пропозиція

Торг: --

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41